الشخصية الساحرة

كريم الشاذلي



MyVisionMessageGoals@Gmail.Com

أهلا بك رفيق درب، وأخ نقاسمه الحلم والأمل والخير إن شاء الله.

وإن كانت هذه المادة مهداة لك من صديق، فأنت أمرؤ يتوسم فيك الآخرون الخير، ويرونك شخصية لديها ملكات التطوير، ودوافع الانطلاق.

ويسعدني عزيزي القارئ أن أصحبك وعبر هذه صفحات هذا الكتاب كي نسبر أغوار الشخصية الساحرة، ونتعلم المبادئ والصفات الأساسية التي يتمتع بها صاحب هذه الشخصية.

دعونا أولاً نصيغ رحلتنا في سؤال.

من هو صاحب الشخصية الساحرة ؟

هو رجل ملهم، يأخذ بنواصي القلوب، ويدفع الآخرين إلى احترامه وتبجيله.

يعرف جيدا أنه يتعامل مع أنفس لها متطلبات.. فتراه يبسط لها كف الجود، ويعطيها من كريم طباعه، وأصالة معدنه، لذا تراه ساكناً في دروب أرواحنا وأزقة قلوبنا بعذب حديثه تارة، وبرهافة شعوره تارة أخرى.

لا يمله الناس، بل هم في لهفة لمجلسه، وشوق لوصاله.

وتلخيصنا هذا:

يأخذ بيدك إلى اكتشاف تلك الشخصية، والتأمل في جوانبها المختلفة، وإفراد خصائصها، وسرد السبل التي تساعدك على التحلي بشخصية ساحرة جذّابة.

ولا أستطيع أن أدعي أنني سأسر لك بسر الجاذبية، أو أنني سأعطيك ترياقاً أو تعويذة تجعلك شخصية ساحرة.

كلا فكل ما أدعي أنني سأهديك إياه هو السلوك المنطقي الواقعي، والمهارات والعادات التي ثبت أنها من خصائص العظماء، وأن تمثل الإنسان بها تزيد من جاذبيته، وتجذب القلوب نحوه.

لا يوجد في هذا التلخيص قالب يدعي الشخصية السحرية ولا قميص إذا ارتداه المرء صار نجماً اجتماعياً... كلا.

هذا التلخيص محاولة جادة لثقل شخصيتك، وتعريفك بكامن القوة، وبواطن الداء التي بداخلك.

وما عليك قارئي العزيز إلا أن تتأمل في تلك الخصائص والسلوكيات، وتنظر في مدى واقعيتها من وجهة نظرك، ثم بعد ذلك تبدأ التطبيق على بركة الله.

MyVisionMessageGoals@Gmail.Com

إشارتان هامتان:

الأولى: إن الواحد منا لا يولد من رحم أمه محبوب أو مكروه، فنحن الذين ندفع الناس إلى حبنا والقرب منا، أو بغضنا والبعد عنا من خلال مجموعة من السلوكيات والممارسات، والتي يسهل مع القليل أو الكثير من الجهد والتعب تعلمها والتدرب عليها.



الثانية: أن أكثر الأخطاء شيوعاً في تعاملنا مع الآخرين، والسبب الأول في فشل الكثيرين منا في إقامة علاقة طيبة مع الغير هو مطالبتنا الآخر أن يكون كما نحب نحن، لا كما هو.

إن أكثرُنا يريد أن يتعامل مع الآخر وفق ما يتراءى له ويعجبه، فترة يكثر من توجيهه ونقده ومحاولة تغييره، ومما يفشل عملية التواصل ويجعل الطرف الآخر يتبنى موقف المدافع عن ذاته وشخصيته، الرافض للوصاية التي تأتيه من الخارج.

لذا كان من الأهمية بمكان أن ندرك أن للآخر كياناً مستقلاً، له الحق في الاحتفاظ به، ومن حقه كذلك أن نعامله كما هو، بدون أن نحاول تغييره، أو المساس بذاته.

أرصدة في بنك الشخصية الساحرة:

بامتلاكك شخصية ساحرة تزيد في رصيدك الشخصي ميزتان هامتان:

1. تقوية علاقاتك مع الآخر: فالشخصية الساحرة ترتبط بعلاقات مع الغير يغلب عليها طابع الحميمة والدفء والمودة، وترى الآخرين يخطبون ودها نظراً لما لديها من رصيد إنساني راقي، ومهارات في التشجيع والتحفيز والاحتواء مميزة.
2. التأثير في الآخر: عندما يحبك الآخر، وينبهر بك سيكون مستعدا لتنفيذ ما تقول بلا ضيق أو تململ، بل يكونوا على استعداد لتقديم تضحيات في سبيل رضا صاحب الشخصية الساحرة، يضاف إلى ذلك أن الشخصية الساحرة بما تمتلكه من لباقة ومصداقية وشفافية تكون أكثر قدرة على إقناع الآخر والتأثير فيه.

وهاتان الصفتان (توطيد العلاقات الآخرين والتأثير عليهم فيهم) هم أهم صفتين من صفات القادة وصناع القرار في العالم، ولن تجد زعيماً أو قائداً يفتقر إلى هاتين الصفتين، اللهم إلا الطغاة والمتجبرين.

قوانين الاتصال الجذّاب:

1. أن الناس ترى وتحكم بعواطفها.
2. ثم تدفع عن آرائها بعقولها.

بنفس هذه الطريقة يتكون رأي الناس عنك. فإما أن يحبوك أو ينفروا منك. ثم بعد ذلك يبررون رأيهم هذا بكل ما يصدر عنك من أفعال وأقوال.

فاحرص على أن تكون اتصالاتك مباشرة وصريحة وموقوتة. لا تترك أي فجوات اتصالية بينك وبين الآخرين، فهذه الفجوات سرعان ما تمتلئ بالإشاعات وسوء التفاهم.

إن الناس ورغم تظاهرهم بالعقلانية إلا أنهم يرون ويحكمون بعواطفهم، ويؤكد علماء النفس أن أكثر 90٪ من قراراتنا تبني على أساس العاطفة وليس العقل والمنطق، وهذا ينطبق على الرجال والنساء.

فنحن نفكر بعقولنا ونقرر بقلوبنا وبعواطفنا كما يقول وليم جيمس.

إشارات مهمة :

انتبه..

إن التواصل وبناء العلاقات وسيلة لا غاية.

وهل يغنيك شيئاً حين تكون وجيها في أعين الناس، صغيراً في نظر الله ؟!..

وهل يستشعر المرء منا نجاحاً إذا علا اسمه، وتردد ذكره وقلبه خال من محبة الله وتوقيره... ؟؟

بئس الزعامة إن تكن أهدافها حب الظهور وبئس من يتزعم ... هزل الزمان فساد كل مهرج بالسيف واعتزل الأصيل الأكرم.

الله هو الذي يعطي ويمنع .. ويخفض ويرفع .. منه نستمد العون .. وعليه اتكالنا .. فإذا سولت لنا أنفسنا شيئاً من الغرور والاعتزاز بالنفس كان لزاماً علينا أن نلجمها بلجام العبودية، ونضبط عجلاتها على قضبان الطاعة، ولله در الإمام أبو يوسف صاحب الإمام أبو حنيفة إذا يفشي سر نفسه ويقول: (والله ما جلست مجلساً أنوي فيه أن ارتفع إلا لم أقم حتى يفضحني الله).

إننا كثيراً ما نعتر إذا جادت الألسنة بمدح شيء فعلناه، أو عمل قمنا به، ويفقدنا كثرة الثناء والمديح رويداً رويداً حقيقة كوننا تحت مصيدة الأقدار، وأننا بفضل الله وتوفيقه وبستره وعفوه أحياناً أخرى نحيا ونتألق ونتفاخر بين الناس.

وما الفخر.. وما التميز.. وما إعجاب الناس إلا هباء منثوراً إذا لم يكن لك من الله سند..

يقول الشيخ محمد الغزالي رحمه الله : (إن الخطبة البليغة المُعجبة، والكتاب المبين الذكي، والجماهير العاشقة المتعصبة لا تساوي كلها قشرة نواة، إذا كانت علاقة المرء بربه واهية).

ومن جميل حكم لقمان الحكيم قوله:

احذر واحدة هي أهل للحذر، أن يرى الناس أنك تخشى الله وقلبك فاجر.

فجدد النية قبل أن تركب معنا أيها الهمّام..

واعلم أن محبة الناس، والفوز بقلوبهم، معقود بمحبة الله، ونيل رضاه، يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: " إّن الله تبارك وتعالى إذا أحب عبداً نادى جبريل: أنّ الله قد أحب فلاناً فأحبه، فيحبه جبريل، ثم ينادي جبريل في السماء: إنّ الله قد أحب فلاناً فأحبّوه، فيحبه أهل السماء، ويوضع له القبول في أهل الأرض ". رواه البخاري

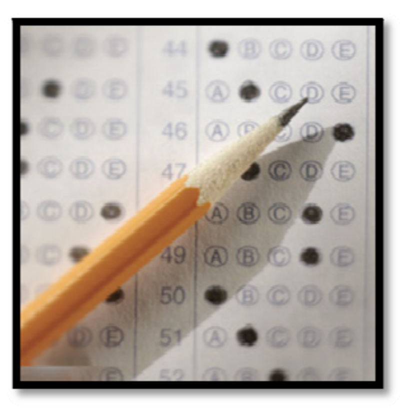
شيء آخر لا يقل أهمية، وهو أن التأثير في الآخرين وكسب قلوبهم، يظل محدوداً، حينما يكون هدفاً وغاية في حد ذاته، أي أننا حينما نتمثل سنتحرك من منطلق القيم الخلقية التي نتبناها وستتجلى هذه القيم في صورة السلوك الطيب الذي نقوم به، وسوف يتسلل هذا السلوك بخفة ومهارة في نفوس الآخرين ويداعب (اللاوعي) لديهم فيتأثرون بها وهم لا يشعرون.

القيمة والمبدأ خير دافع للسلوك الإنساني، فإنهما تكسبان السلوك متانة وقوة، وينفخان فيه من روحهما الحارة ما يجعل تمكنه من قلوب الآخرين شديد.

يقول الرافعي: (لو قام الناسُ عشر سنين يتناظرون في معاني الفضائل ووسائلها، ووضعوا في ذلك مئة كتاب، ثم رأوا رجلاً فاضلاً بأصدق معاني الفضيلة، وخالطوه وصاحبوه لكان الرجل وحده أكبر فائدة من تلك المناظرة وأجدى على الناس منها وأدل على الفضيلة من مائة كاتب، ومن ألف كتاب).

قبل أن نمضي نحو غايتنا ...

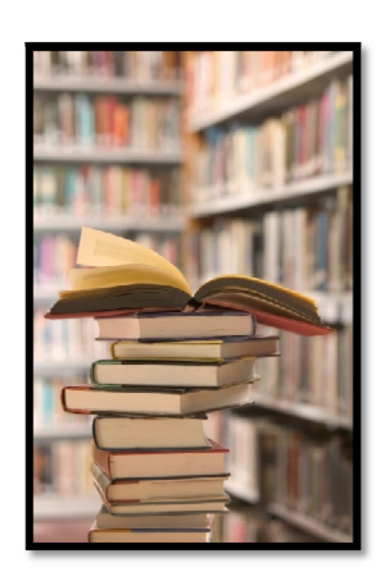
مهلاً .. تعرف على نفسك أولاً ..



تأمل نفسك ...

أجب بنعم أو لا .. اختر ما تطبقه في حياتك فعلياً .. لا تستحسنه ..

1. هل تؤمن بقدرتك على إضافة سلوك إيجابي (كالصبر، والحلم، واللباقة) أو التخلص من سلوك سلبي (كالغضب، والتهور، والفشل في التواصل مع الغير) لحياتك؟ نعم - إلى حد ما - لا .
2. في معاركك الفكرية، هل يكون هدفك هو إثبات رأيك، وتغليب حجتك، بغض النظر عن الطريقة التي تحاول بها ذلك؟ نعم - إلى حد ما - لا .
3. هل تسلّم على من تقابلهم في الشارع بغض النظر هل تعرفهم أم لا؟ نعم - إلى حد ما - لا .



4. إذا أهمك أمر شخصي، فهل يلاحظ هذا الأمر زملائك في محيط العمل؟ نعم - لا .
5. هل قرأت كتاباً عن الإتكيت أو فن التعامل مع الآخرين؟ نعم - لا .
6. هل أنت راض عن علاقتك مع من حولك (زوجتك، والديك، أبنائك، أصدقائك، زملائك في العمل ، مرؤوسيك)؟ نعم - لا .
7. هل تعتذر دائماً حال خطئك ؟ نعم - لا .
8. هل تستطيع خلال دقيقة أن تذكر عشر أشخاص لا تتمنى رؤيتهم أبداً؟ نعم - لا .
9. هل تقول شكراً إذا أحضرت الخادمة، أو أحد أبنائك، أو زوجتك، أو العامل في مكان عملك كوب ماء لك؟ نعم - لا .
10. هل ترى أن معاملة الرؤساء، المديرين، والشيوخ، والرموز معاملة خاصة شيء من النفاق؟ نعم - لا .
11. هل تشعر أن بعض أصدقائك يتجنبون الحديث معك، ويتهربون من أي نقاش تكون موجوداً به؟ نعم - لا .
12. هل تحاول البحث وبإخلاص عن نقاط الاتفاق مع محاورك؟ نعم - لا .
13. هل تعامل الناس على أنهم مختلفون ولكل شخص طبيعته المستقلة، حتى وإن كانت هذه الطبيعة عكس ما تحب؟ نعم - لا .
14. هل تطالب الآخر دائماً بدفع الثمن، كأن يقابلك باحترام كما قابلته، يقرضك كما قرضته، يساعدك كما ساعدته؟ نعم - لا .

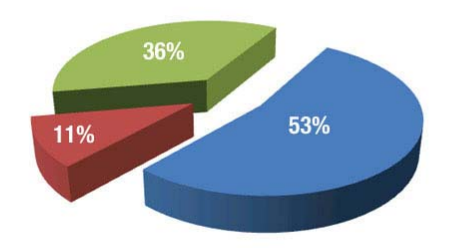


15. هل يتهمك الآخرون بالغرور وحب التفاخر؟ نعم - لا .
16. هل تعتني بمظهرك وهندامك؟ نعم - لا .
17. هل تشعر أنك مقصر في زيارة أهلك وأصدقاك .. والسؤال عن الغائب من معارفك؟ نعم - لا .
18. هل تشعر أن شخصيتك كالأسفنجة ما إن ترى شخصية وتعجب بها تتشبع بخواصها وطريقة حديثها وتقلّدها؟ نعم - لا .
19. هل تؤمن بأن وجهة نظرك هي مجرد جانب واحد من الحقيقة، وأنه ربما ثبت عدم صحتها يوماً ما؟ نعم - لا .

MyVisionMessageGoals@Gmail.Com

20. هل تنسى دائماً أسماء الأشخاص الذين تتعرف عليهم؟ نعم - لا .


النتيجة:



أعط لنفسك 5 درجات لكل سؤال أجبت عليه بنعم من الأسئلة الآتية:

رقم (1- 3- 5- 6 - 7- 9- 13- 16- 19)

أعط لنفسك 5 درجات لكل سؤال أجبت عنه بلا من الأسئلة الآتية:

رقم (2- 4- 8- 10- 11- 12- 13- 14- 15- 17- 18- 20)

أعط لنفسك درجتان لكل سؤال أجبت عليه بـ إلى حد ما .

والآن:

إذا حصلت على درجة من (86 : 100) فنستطيع أن نقول لك تهانينا أنت بالفعل شخصية ساحرة، وقراءتك لهذا الكتاب ستعد بمثابة ثقافة عامة لا أكثر .

إذا حصلت على درجة (76 : 85) فتهانينا كذلك أنت تقف وبثقة على العتبة الأخيرة التي تلي الشخصية الساحرة، أنت فقط بحاجة إلى أن تنمي بعض المهارات البسيطة.

إذا حصلت على درجة (65 : 75) فأنت شخصية طموحة، لكن ينقصها تعلم بعض المفاهيم في عملية التواصل الجيد، هذا الكتاب سيضع يديك على أماكن ضعفك، وسيرشدك للعلاج إن شاء الله.

إذا حصلت على درجة (50 : 65) فأنت شخصية عادية، وتقع للأسف في كثير من الإشكاليات فبتواصلك مع الغير، وإن كانت ليست بشكل متكرر، مما يجعلك بحاجة كبيرة إلى معرفة أصول التواصل الجيد، والمهارات الاجتماعية، أنصحك بالإضافة إلى هذا الكتاب أن تقرأ هذين الكتابين (خلق المسلم ، جدد حياتك) للشيخ محمد الغزالي.

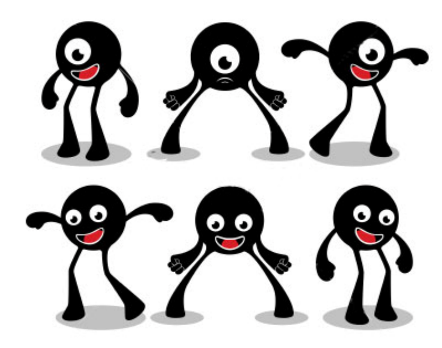
إذا حصلت على أقل من (50) فأنت بالفعل تواجه مشكلة، وتحتاج إلى إعادة النظر في كثير من سلوكياتك، أنصحك بإعادة التمرين بعد قراءتك للكتاب كاملاً، إذا لم ترتفع النسبة، أنصحك بقراءة كلاً من (كيف تؤثر في الآخرين وتكسب الأصدقاء لديل كارنيجي) بالإضافة إلى الكتابين السابقين المشار إليهما، ويفضل حضور دورة تدريبية في فن التواصل.

أول صفتين من صفات الشخصية الساحرة:

الصفة الأولى: كن نسيج وحدك..

أجمل ما فيك هو أنك أنت..

إذا وثقت بما حباك الله به من نعم ومقومات وشخصية. فستصل تلك الثقة إلى الجميع. وتدفعهم إلى احترام شخصيتك واستقلالها.



نعم هناك بعض المهارات الاجتماعية التي تساعدك كي تحسن من تواصلك مع الغير. بيد أن هذا لا يعني أبداً الانسلاخ من شخصيتك.. فالله سبحانه وتعالى خلق الناس متفاوتون في الطباع والأمزجة والميول .. لم يخلقهم نسخ مكررة ولا فئة واحدة .. فمنا الجاد العملي ومنا خفيف الظل المرح .. فينا الحي الهادئ .. وفينا الجرئ المقدام .. وكل هذه الأصناف خير .. وكل ميسّر لما خلق له ..

ما كن أبابكر شبيهاً بعمر .. ولا عثمان كعلي .. ولا أباذر كخالد .. عليهم رضوان الله ..

كلٌ له طبيعته التي جبله الله عليها.. كما أن لكل رجل مهمة خلقه الله لها ..

يقول ربنا جل اسمه: (ولو شاء ربّك لخلق الناس أُمّة واحدة ولا يزالون مختلفين)، مختلفين في الطبائع .. مختلفين في الأهواء .. مختلفين في الأمزجة.. مختلفين في الميول.. مختلفين في كل شيء.

ذلك لأن اختلافهم سنة ربانية .. المقصود منها هو التعارف والتعايش والتكامل والتعاون.

يجب أن تفقه هذا أيها الهمّام.. وتدرك أن لك شخصية مستقلة ومختلفة عن الآخرين.. والسقوط يبدأ حينما تتمرد على تلك الطبيعة.

السقوط يبدأ حينما تقلّد وتكون إمعة .. ليس لك شخصية مستقلة.

يقول ديل كارنيجي: (علمتني التجربة أن أسقط فوراً من حسابي الأشخاص الذين يتظاهرون بغير ما هم في الحقيقة). فهؤلاء المقلدون، المتظاهرون بعكس حقيقتهم، أبرز خصائصهم عدم الثقة بالنفس، والتذمر من تكوينهم النفسي والوجداني.

نعم قد نهذب بعض الصفات.. أو نتعلم بعض المهارات .. أما أن نحاول أن ننسلخ من طبيعتنا ونلبس وجه آخر يعجبنا..

فلن ينطلي هذا الدلال على أحد .. ولله در الشاعر فهذا هو السقوط .. يقول الشاعر:

كل امرئٍ راجعٌ يوماً لشمى تهل شيمته .. وإن تخلق أخلاقاً إلى حين.

MyVisionMessageGoals@Gmail.Com

سئلت أمنا عائشة رضي الله عنها عن عمر بن الخطاب فأجابت:

كان والله أحوذيّاً نسيج وحده قد أعدّ للأمور أقرانها.. (جاء في النهاية في غريب الأثر لأن الأثير أن أحوذيا تعني الجاد المسرع).

فهو فريد ليس له مثيل أو شبيه.. تماما كالثوب الذي من شدة إتقانه يصعب تكراره.

وهذا يعود المقام الأول إلى عظمة الذي صاغ هذه الشخصية.. فدلالة عظمة قائد من القواد .. أو زعيم من الزعماء، هو أن يحيط نفسه بالعظماء أمثاله، والنابهين الأذكياء.

ولذلك كان الحبيب صلى الله عليه وسلم صانع الرجال بحق، فكان يؤيد لين أبا بكر .. وكذلك شدة عمر .. وبلاغة وحكمة علي .. وحياء وهدوء عثمان رضوان الله عنهم أجمعين.

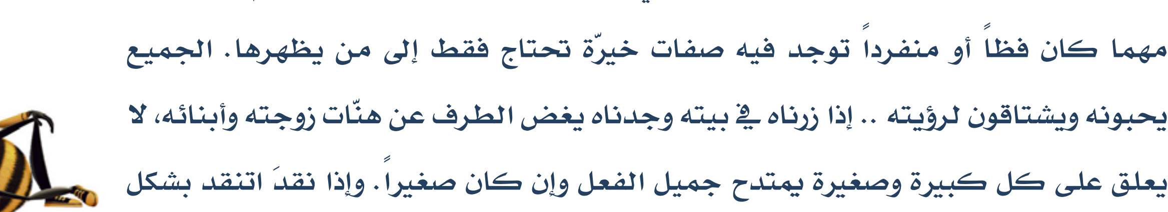
أخي الكريم.. إن التقليد طمس للشخصية .. وضياع للهوية .. فحاذر أن تعيش في ثوب غيرك مهما أعجبك هذا الثوب، بل كن علامة بارزة في دنيا الناس، ونجم مميز يعرفه القاصي والداني لتفرده واستقلاليته.

الصفة الثانية: الرجل النحلة والرجل الذبابة.

يقول الكاتب:

هناك أشخاص يعشقون التحليق مع أسراب النحل.. وآخرون ذو خصائص نفسية يشتركون فيها مع الذباب.

الرجل النحلة: يرى الجانب المشرق في كل شيء، ويبحث عنه بعين شفافة، وإن لم يجده يصنعه. يؤمن بأن كل إنسان مهما كان فظاً أو منفرداً توجد فيه صفات خيّرة تحتاج فقط إلى من يظهرها. الجميع يحبونه ويشتاقون لرؤيته .. إذا زرناه في بيته وجدناه يغض الطرف عن هنّات زوجته وأبنائه، لا يعلق على كل كبيرة وصغيرة يمتدح جميل الفعل وإن كان صغيراً. وإذا نقدَ انتقد بشكل لا يجرح من أمامه. وفي عمله كالشمس تشع بشر وحبور لا يرى إلا طيباً ولا يقع إلا على طيباً.



والرجل النحلة وصف للمؤمن بشكل عام قال سيد الخلق وحبيب الرحمن صلى الله عليه وسلم (والذي نفس بمحمد بيده إن مثل المؤمن كمثل النحلة أكلت طيباً ووضعت طيباً ووقعت فلم تكسر ولم تفسد) صحيح.

الرجل النحلة لا يجد صعوبة في حب أي شخص، لأنه ببساطة بارع في اكتشاف الإيجابيات، ولا تعوزه القدرة على رؤية الجمال.

أما الرجل الذبابة: تراه يبحث بلا كلل عن عيب هنا أو تقصير هناك.. لا يرى إلا كل ما هو قبيح ولا يقع إلا على السيئ.. يرى العالم تكسوه العيوب.. ويصر على أنه لا أمل في الإصلاح.

لا يحب الجمال ويمقت التسامح حتى وإن لم يعترف بذلك.

MyVisionMessageGoals@Gmail.Com

إن أخطأ يوماً وقال كلمة تشجيع أتبعها بـ (لكن). الجميع يتحاشى انفعالاته .. ويستثقل انتقاداته .. ولا يبش لرؤيته.

ووصفنا له الذبابة وصف لا تجني فيه ولا مبالغة، فكما أن الذبابة تتبع مواضع الجروح والدمامل فتنكأها، وتتجنب المواضع السليمة والصحيحة، فكذلك هذا الصنف من البشر يتتبع عيون الناس وسقطاتهم وزلاتهم فيذكرها، ويحوم حولها، ويتجاهل متعمداً حسناتهم وجميل فعالهم. وهو يحاول جاهداً أن يداري عيوب نفسه بإظهار عيوب غيره، ومحاولة إفهام نفسه ومن حوله أن العيوب أكثر من الإيجابيات، يقول الشيخ محمد الغزالي رحمه الله مفسراً هذا السلوك: ما إن تكتمل خصائص العظمة في نفس أو تتكاثر مواهب الله لدي الإنسان حتى ترى كل محدود أو منقوص يضيق بما رأى، ويطوي جوانحه على غضب مكتوم ويعيش منغصاً لا يريحه إلا زوال النعمة، وانطفاء العظمة، وتحقق الإخفاق، والسر أن الدميم يرى الجمال تحدياً له، والغبي يرى الذكاء عدواناً عليه، والفاشل يرى النجاح إزراء له، وهكذا !!!.



إذاً فالرجل الذبابة رجل معتل النفس، ومريض القلب، قد لاكت قلبه أنياب الحقد والحسد.

فهو يعيب على كل شيء .. بل ويتمنى العيب !!!.

وهؤلاء (المعيبون) هم شرار الناس وقد وصف رسول الله صلى الله عليه وسلم هذه الفئة بأنها من شرار الناس يقول (شرار عباد المشّاءون بالنميمة المفرّقون بين الأحبة الباغون للبرء العيب) حسن الألباني.

فاربأ بنفسك عزيزي القارئ أن تكون من هؤلاء، غالب نفسك وشيطانك، بل غالب عقلك الذي لا يفتأ يقارن ويصنّف ويضع الدوائر حول الأخطاء التي يرتكبها الآخرون من حولك.



عقلك الذي أثبت علماء النفس بأن قدرته على اكتشاف السلبيات أعظم من قدرته على اكتشاف الإيجابيات، لذا كان من الأهمية أن نجاهد أنفسنا، ونبرمج عقولنا على اكتشاف ورؤية الأشياء الجيدة، وإبراز الجانب الخير الكامن في نفوس الناس يجب أن نجعل بداخلنا دائماً شحنه من التشجيع والتقدير وأن نثني على الجميل وإن كان صغيراً، وأن نعذر ونتغاضى عن الأخطاء ما استطعنا لذلك سبيلاً ..

احترم وجهة النظر الأخرى

كثيراً ما نشتكي من أولئك الذين يسفّهون آرائنا، ونغضب بشدة من أن يصادر أحد حقنا في إبداء رأي أو تبني منهج أو وجهة نظر معينة. لكننا - كي نكون منصفين - نمارس نفس الخطأ مع الآخرين، فما أن يهم أحد بمخالفتنا أو أبداء رأي مخالف لرأينا حتى ننتبه فجأة ونشحذ الهمم لدحضه وتسفيه رأيه.



إن إشكالية تبادل الرأي في مجتمعنا العربي سيئة للغاية، وكثير ما نخسر أناس فقط لأنهم يؤمنون بعكس ما نؤمن به أو لأن تفكيرهم يتعارض مع تفكيرنا.

لقد قضت مشيئة الله تعالى خلق الناس بعقول ومدارك متباينة، إلى جانب اختلاف الألسنة والتصورات والأفكار، وكل تلك الأمور تفضي إلى تعدد الآراء والأحكام، وتختلف باختلاف قائليها، وإذا كان اختلاف ألسنتنا وألواننا ومظاهر خلقنا آية من آيات الله تعالى، فإن اختلاف مداركنا وعقولنا وما تثمره تلك المدارك والعقول آية من آيات الله تعالى كذلك، ودليل من أدلة قدرته البالغة، وإن إعمار الكون وازدهار الوجود، وقيام الحياة لا يتحقق إي منها لو أن البشر خلقوا سواسية في كل شيء، وكل ميسّر لما خلق له (ولو شاء ربُّك لجعل الناسَ أمّةً واحدة ولا يزالون يختلفون إلا من رحم ربك ولذلك خلقهم) هود 118 - 119.

كان صلى الله عليه وسلم ينهى وبشده عن الاختلاف الذي يجر شقاق وخصام يقول صلى الله عليه وسلم (لا تختلفوا فتختلف قلوبكم) صحيح.

ولقد حدث أن اختلف رجلان من الصحابة في آية وسمعهم النبي صلى الله عليه وسلم فخرج في وجهه الغضب فقال: إنما هلك من كان قبلكم باختلافهم في الكتاب. رواه مسلم.

هذا النهي ليس نهياً عن اختلاف الآراء أو وجهات النظر، كلا فرسول الله كان أشد الناس حرصاً على أن يقول كل شخص كلمته، بل كان يستمع من أصحابه الآراء ربما كان فيها ما يخالف وجهة نظره، وكان يؤكد دائماً أنه على استعداد للنزول على القول الحق فنراه يقول: (لا أقسم على يمين فأرى غيرها خيراً منها إلا كفرت عن يميني)صحيح.



بيد أن نهيه وتحذيره من أن يكون خلافنا في الرأي مجلبة لشقاق في العلاقة وقسوة في القلب وإيغار في النفس. نهيه أن يكون خلافنا خلاف للنفس لا للحق، وللهوى لا لله.

يقول صاحب الظلال رحمه الله: (ليس الذي يثير النزاع هو اختلاف وجهات النظر، إنما هو الهوى الذي يجعل كل صاحب وجهة نظر يصر عليها مهما تبين له وجه الحق في غيرها، وإنما هو وضع الذات في كفه، والحق في كفه، وترجيح الذات على الحق ابتداء).

ففي غزوة بدر سبق النبي صلى الله عليه وسلم في جيش مكة إلى موقع المعركة وما إن بدا يعسكر حتى أتاه الحبّاب بن المنذر كخبير عسكري وقال يا رسول الله، أرأيت هذا المنزل، أمنزلاً أنزلك الله، ليس لنا أن نتقدمه ولا نتأخر عنه؟ أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟ قال: (بل هو الرأي والحرب والمكيدة).

قال: يا رسول الله، إن هذا ليس بمنزل، فانهض بالناس حتى نأتي أدني ماء من القوم - قريش - فننزله ونغور - أي نخرّب - ما وراءه من القلب، ثم نبني عليه حوضاً، فنملأه ماء، ثم نقاتل القوم، فنشرب ولا يشربون، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لقد أشرت بالرأي).

فنهض رسول الله صلى الله عليه وسلم بالجيش حتى أتى أقرب ماء من العدو، فنزل عليه شطر الليل، ثم صنعوا الحياض وغوروا ما عداها من القلب.

هكذا كان رسول الله صلى الله عليه وسلم وهكذا يجب أن نكون، نقبل الرأي الآخر، ونزل عليه حينما تبين له أنه الحق، ولا يعينه ذلك، ولا يقلل من مقداره.

أن اختلاف وجهات النظر، ظاهرة صحية، ودليل على قوة المجتمع الذي يرحب به، لأنها تغذي العقل وتخصبه، وتفتح له الزوايا ليرى الأمور من أبعادها المختلفة، ويضيف إليه عقل ثان وثالث.

أفشوا السلام بينكم

طريقة سهلة وميسرة ..



خمس كلمات تقولها تعود عليك بالفوائد الجمة، فهي إرضاء لله، واتباع للرسول صلى الله عليه وسلم، وجلب لمحبة الناس، وإسعاد للروح، وتدريب على التواضع.

يقول سيد خلق الله محمد صلى الله عليه وسلم (إن السلام إسم من أسماء الله تعالى وضعه في الأرض فأفشوا السلام بينكم، فإن الرجل المسلم إذا مرّ بقوم فسلم عليهم فردوا عليه كان له عليهم فضل درجة بتذكيرهم إياهم السلام فإن لم يردوا عليه رد عليه من هو خير منهم) - صحيح .

فضلاً عن كون إلقاء السلام سنة وفضيلة حثنا عليها رسول الله، فإنها أيضا سبباً لحب الناس، ومجلبة لودهم، فعلى كل من يسعى لكسب حب الناس ألا يغفل إلقاء السلام، ولا أقصد أن تلقي السلام على من تعرف فهذا لا يحتاج لبسط مقال، بل على من لا تعرفهم من الناس، ولقد اخبرنا رسول الله صلى الله عليه وسلم أن عدم إلقاء السلام علامة من علامات يوم القيامة فقال عليه الصلاة والسلام (من أشراط الساعة أن يمر الرجل في المسجد لا يصلي فيه ركعتين وأن يسلم الرجل إلا على من يعرف) - صحيح.

فهي دلالة على سوء الخلق وقلة الإيمان .

ومن الأخطاء الشائعة في مجتمعاتنا تمسكنا ببعض الأمثال البالية لا تستند إلى أصل شرعي ولا عقلي، بل تتضارب معهما، من ذلك المثل القائل (كثرت السلام يقلل المعرفة)، ولا أدري حقيقة أي ذهن الذي تفتق وأخرج لنا ذلك المثل الذي يصطدم بنصوص شرعية، وقواعد اجتماعية ذات قيمة وثقل ؟!

إن رسول الله حثنا أن نلقي السلام إذا قطع سيرنا حائل ففرقنا لبرهة من الوقت يقول عليه الصلاة والسلام: (إذا لقي أحدكم أخاه فليسلم عليه فإن حالت بينهما شجرة أو حائط أو حجر ثم لقيه فليسلم عليه) - صحيح.

ولقد بدأ الرسول دعوته المدنية بثلاث فضائل كان منها إفشاء السلام، وكذلك فإن السلام هو تحية لأهل الجنة يقول تعالى عن أهل الجنة (تحيتهم فيها سلام) الأحزاب 44.

مما سبق يظهر جلياً أهمية إلقاء السلام وإشاعته بين الناس، ولكي تصل تحيتك إلى القلوب يجب أن تراعي ما يلي:

1. أن تلقيها وأنت باش ومبتسم، لا تقلها وكأنك تلقيها في الوجه كالحجر، لتكن نابضة بمشاعر الود والحرارة القلبية الخالصة.
2. لا تقتضب في التحية، قلها بهدوء، وبأحرف واضحة.
3. لا تكتفي بهز الرأس أو الكتفين، فقد يدلان على استهتارك، وعدم تقديرك للشخص.
4. كما يجب أن تلتزم بهدي رسول الله في التسلسل، فعن رسول الله أنه قال: (يسلم الراكب على الماشي والماشي على القاعد والقليل على الكثير) - متفق عليه.
5. لا بأس في أن تقول (صباح الخير، الله يعطيك العافية، حياك الله) بعد رد التحية الواردة عن رسول الله صلى الله عليه وسلم.

دفء المصافحة:

المصافحة إحدى الإشارات العالمية التي تدل على الترحيب، فجُلّ المجتمعات اليوم تقابل بعضها بعضاً بأذرع ممدودة بالمصافحة. وكثير منا لا يقدّر هذا السلوك قدره، بالرغم من أن التقاء الكفين ينبئ كل طرف بما يجول في قلب الطرف الآخر من مشاعر وأحاسيس !!.



فالمصافحة الحارة، المليئة بالدفء والحب، والمتبوعة بمتمتمات تعبر عن الشوق والسعادة وتخبر الطرف الآخر أنه يسكن في موضع مميز في القلب، بعكس مصافحة مملة، تهز فيها الأيدي هزاً فاتراً كأرجوحة اصطدم بها الطفل أثناء مروره !!.

فانتبه قارئ الهمام لمصافحتك، وتأكد من أنها تنبض بأحاسيس ومشاعر إيجابية، إحذر كل من:

المصافحة القوية الشديدة:

لقد صافحت أناس فكأني بهم يريدون تحطيم كفي !، هذه المصافحة تنقل للآخر مشاعر الكبر والفخر المبالغ فيه، وتعمل عملها في ضد الطرف الآخر، ونفوره منك.

MyVisionMessageGoals@Gmail.Com

المصافحة الرخوة:

والتي هي أقرب بمصافحة النساء، كثير من الناس يستاؤن منها، ويفسرونها بتفسيرات كثيرة سلبية.

المصافحة الجافة:

منزوعة الحرارة، والتي تشعر المرء من خلالها باللامبالاة والاستهتار.

لذا أنصحك صاحبي الهمام أن تكون مصافحتك فيها شيء من القوة المعتدلة، وأن تحتوي على كف الطرف الآخر بلا رخاوة أو شدة، ولتكن حريصاً أن تبث في كفك شحنة من الحب والدفء والحرارة، وزيّن كل هذا بابتسامة مشرقة، وشفتين تتمتمان بعبارات الحب والترحيب.

غرائب:

في عهد يوليس قيصر كان الصديق حين يلتقي بصديقه يمد ذراعيه ويقبل نحوه، ويفعل الصديق المثل، حتى إذا اقتربا أحدهما من الآخر، امسك كل منها بساعدي زميله.

لم تكن العاطفة الجياشة وراء هذا السلوك، بل كان السبب الأكبر للشك والتوجس المتوارثين من عهد الكهوف والمغاور، ومن ثم كان إمساك الصديق بساعدي صديقه على سبيل التأكد من أنه لن يهاجمه غدراً وغيلة !!.

احذر فخ (الأنا)



الكبر لا تخطئه عين، والمتكبر معروف بين الناس، الكل يعلمه وربما كان هو المخدوع الوحيد.

المتكبر يحترف بناء الجدران العازلة التي تجعل بينه وبين الناس أمداً طويلاً، فهو بمعزل عن الصحبة الطيبة والنصيحة الخالصة والمحبة الصافية، ولقد عرّف رسول الله صلى الله عليه وسلم الكبر فقال (الكبر من بطر الحق وغمط الناس) . إذن فالمتكبر هو امرؤ لا يقبل الحق، ويتكبر على من هم دونه.

والمتواضع شخص عالي المكانة، طيب المعشر، بسيط في تعامله، هادئ في تناوله للأشياء، يقبل النقد، بل ويساعدك على نقده، فتراه يبني أسوار من التواصل، ويمهد لك الطريق للوصول إلى قلبه. فهو رجل يقبل الحق بغض النظر عمن قاله، ويرى نفسه أقل الناس، ويؤمن بأن أكرم البشر اتقاهم لله، ورب ضعيف مسكين هو عند الله أعلى وأعظم من ملك أو وزير.

والله سبحانه وتعالى يوفق أصحاب النفوس المتواضعة، يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم (ما من آدمي إلا في رأسه حكمة بيد ملك فإذا تواضع قيل للملك ارفع حكمته وإذا تكبر قيل للملك دع حكمته) – حسن .

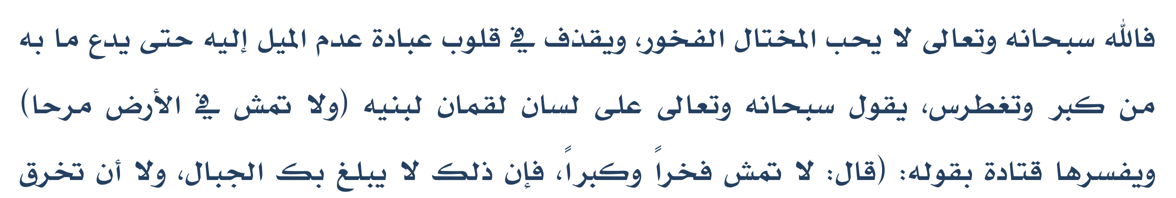
فالله سبحانه وتعالى هو الذي يرفع ويضع، وإن ظنّ المتكبر عكس ذلك وتوهمه. يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم (ما تواضع أحد لله إلا رفعه الله) – صحيح.

يقول علي بن أبي طالب:

حقيقٌ بالتواضع من يموت ويكفي المرء من دنياه قوتُ

فيا هذا سترحل عن قريبٍ إلى قوم كلامهم سكوتُ

إنك أخي الحبيب لن تكسب قلب، ولن تهنأ بصديق، أو صاحب، ما لم تتواضع وتخفض جناحك لإخوانك.



فالله سبحانه وتعالى لا يحب المختال الفخور، ويقذف في قلوب عبادة عدم الميل إليه حتى يدع ما به من كبر وتغطرس، يقول سبحانه وتعالى على لسان لقمان لبنيه (ولا تمش في الأرض مرحا) ويفسرها قتادة بقوله: (قال: لا تمش فخراً وكبراً، فإن ذلك لا يبلغ بك الجبال، ولا أن تخرق الأرض بفخرك كبرك) . وأخرج ابن أبي الدنيا، عن ابن عمر رضي الله عنهما أنه رأى رجلاً يخطر في مشيه فقال: إن للشيطان إخوانا.

فحري بالمؤمن أن يتواضع وأن يخفض جناح الرحمة للناس.

الكبر تبغضه الكرام وكل من بيدي تواضعه يحبّ ويحمد.

خير الدقيق من المناخل نازلٌ وأخسُّهُ وهي النخالة تصعد.

لقد عرّف ربنا جلّ وعلا صحابة نبيه الكرام بأنهم رحماء بينهم فقال سبحانه وتعالى (محمد رسول الله والذين معه أشداء على الكفار رحماء بينهم) الفتح 29.

ويقول النبي صلى الله عليه وسلم (الراحمون يرحمهم الرحمن تبارك وتعالى ارحموا من في الأرض يرحمكم من في السماء).

الرحمة هي نبض العلاقات الإنسانية، والوريد الذي يغذي البشرية بأنبل معانيها.

وهل قست الحياة علينا إلا بعد أن رأت بأسنا بيننا شديد .. ؟؟

تواضع أخي ترتفع



وأعلم أن أعظم المتواضعين هو حبيبك محمد صلى الله عليه وسلم، ولقد حدث أن دخل عليه يوماً رجل، وفي ظنه أن سيقابل ملكاً وأبهة، وعندما دخل عليه أخذت ترعد مفاصله فقال صلى الله عليه وسلم: (هوّن عليك فإني لست بملك إنما أنا ابن امرأة تأكل القديد) – ابن ماجه.

ولقد كانت الأَمه من أهل المدينة لتأخذ بيد رسول الله صلى الله عليه وسلم فما ينزع يده من يدها حتى تذهب به حيث شاءت من المدينة في حاجتها - ابن ماجه.

يقول الدكتور عبدالكريم بكار حفظه الله: (إن التواضع فوق أنه تعبير دقيق عن العظمة الحقيقة، قليل التكلفة على المستوى الشعوري والعملي، فالمتواضع يبدو دائماً أقل من حقيقته، ولذا فإنه يظل يكبر في أعين الناس دون جهد يبذل، كلّما كشفت لهم الأيام عن جواهره المخبوءة ! على حين المتكبر يضع نفسه في امتحان دائم فهو رجل عريض الدعاوي، وعليه باستمرار أن يثبت أنه ليس أقل ما يُعرف عنه، وهيهات هيهات أن يتم له ذلك !.

إن الكبر يولد باستمرار التوتر المرضي لدي صاحبه ولدي المجتمع الذي يعيش فيه، ويكفي في ذلك ما يحدثه المتكبر في المجتمع من معادلة الاحتقار المتبادل ! وقد أحسن من شبّه المتكبر بالصاعد في الجبل يرى الناس صغاراً، ويرونه صغيراً .

إن المتواضع كالأرض المنخفضة تجتمع فيها خيرات السماء، على حين تغادر القمم والسفوح ! ولو لم يكن في التواضع سوى جعل صاحبه قادراً على جذب من هم أكثر منه لكان مكسباً كبيراً !- مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي. أ.د. عبدالكريم بكار.

تواضع تكن كالبدر لاح لناظرٍ على صفحات الماء وهو رفيعُ

ولا تكُ كالدخان يعلو تجبراً على طبقات الجو وهو وضيع

قصة مغرور:

منذ عدة سنوات، فاز أحد الأشخاص بالانتخابات النيابية في انجلترا، وأصبح عضواً في مجلس العموم البريطاني، كان هذا الرجل من إحدى القرى الصغيرة خارج مدينة لندن لدي فوزه بالانتخابات، اعتراه شعور بالكبرياء، إذ أصبح له منصب هام في الحكومة البريطانية.

ذات يوم اصطحب هذا الرجل زوجته وأولاده في زيارة للندن، ليريهم مكان عمله، ومعالم تلك المدينة الشهيرة، وبينما هم يمشون وينظرون إلى تلك الأبنية العظيمة، كان هذا الرجل يفسّر باعتزاز تاريخ تلك المباني التي كانوا يزورونها، وأخيراً اقتادهم إلى مبنى Westminster Abbey الشهير، حيث تقام كل المراسيم الدينية للعائلة المالكة في بريطانيا.

لدي دخول العائلة ذلك المبنى، بانت معالم الذهول على وجه ابنته الصغيرة البالغة ثماني سنوات، نظر إليها والدها بافتخار، ثم سألها: بم تفكرين يا ابنتي؟ فأجابته قائلة: أفكر يا والدي كم تبدو أنت كبيراً في منزلنا، وكم تبدو صغيراً في هذا المكان.

هلك المتنطعون

هناك أناس نألفهم سريعاً، وآخرون نبذل جهداً خارقاً ونحن نتكلم معهم.

الفئة الأولى هم أولئك الهيّنون الليّنون، الذين لا يتكلفون، ولا يجبرون الناس على أن يعاملونهم بشكل فيه تكلف واصطناع.

والفئة الثانية هي تلك الفئة التي تأبى إلا أن تعامل الناس من برج عاجي، وترفض إلا أن تنادى بألقاب معظمة مفخمة، وتعامل الناس كأنهم دونهم في المرتبة، وهم في الحقيقة أدنى منهم وأقل شأناً.

ومن طالب الناس أن يعاملوه كنابغة، فإنه يدفعهم إلى الاستخفاف به، والتعامل معه كمعتوه يحتاج إلى علاج.

ومن هاب الرجال تهيّبوه ومن حقر الرجال فلن يُهابا.

وذلك لأن البشر تكره المتنطع، وتأنف المتكبر المغرور، ورحم الله الشافعي إذ يقول: (من ساما بنفسه فوق ما يساوي رده الله تعالى إلى قيمته).

وما قيمة المرء منا إلا ما حواه قلبه من تُقى، وعُرف منع من طيب خلق .. وكرم أصل ورحابة نفس ؟

إن كلمة السر أخي الكريم في هذا الباب أن تعرف قدر نفسك، وتعامل الناس على سجيتك بلا تكلف أو تنطع...

كثيراً ما تغتر نفوسنا بالثناء والمديح، وهي الأعلم بما اقترف صاحبها من إثم وخطأ ! لكن سحر المديح يخدعها فتنخدع، وتتصور أنها قد حازت الرفعة والسمو.

والأدهى أن تعيش في الوهم، وتطالب الناس أن يزيدوا في خداعها ويكذبوا لها القول.

هنا يجب أن تُرد النفس إلى قدرها، ويعود الرأس مطأطأً لله، فيحترم الكبير ويوقره، ويعطف على الصغير ويحنو عليه، وإذا حاول أحد أن يغرر به حثا في وجهه التراب، راداً الفضل كله لله.

حدث وأن جاء ضيوف إلى عمر بن عبدالعزيز رضي الله عنه ذات ليلة، وكان يكتب فكاد السراج يطفأ فقال الضيف: أقوم إلى السراج فأصلحه؟ فقال: ليس من كرم الرجل أن يستخدم ضيفه، قال: أفأنبه الغلام؟ فقال: هي أول نومة نامها، فقال وملأ المصباح زيتاً فقال الضيف: قمت أنت يا أمير المؤمنين؟ فقال: ذهبت وأنا عمر، ورجعت وأنا عمر، ما نقص مني شيء، وخير الناس من كان عند الله متواضعاً.

خليفةٌ، لا تخدعه مظاهر الملك، ولا عبارات المحيطين به، رجل خليق أن يكون خامس الخلفاء الراشدين.

فن الإصغاء

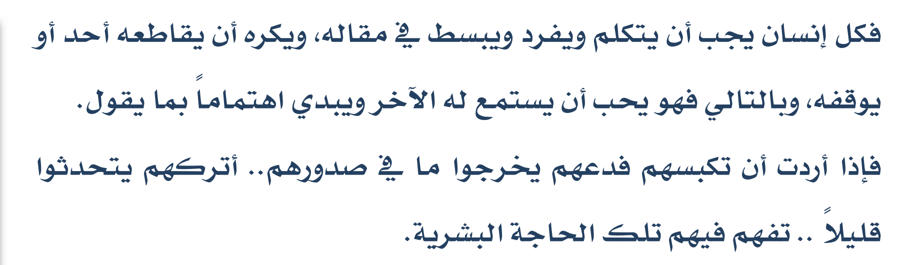
يقول صفي الدين الحلي:

اسمع مخاطبة الجليس ولا تكن... عجلاً بنطقك قبلما تتفهم

لم تعط مع أذنيك نطقاً واحداً... إلا لتسمع ضعف ما تتكلم

المستمع الجيد متحدث جيد ..

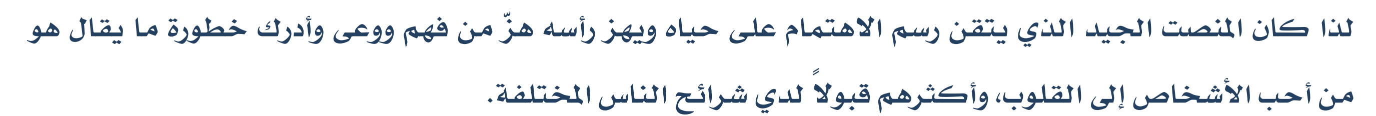
كثيراً ما سمعنا هذه العبارة ومن طبقها منا سيبهرهُ حجم الصواب الذي وافقها.



فكل إنسان يجب أن يتكلم ويفرد ويبسط في مقاله، ويكره أن يقاطعه أحد أو يوقفه، وبالتالي فهو يحب أن يستمع له الآخر ويبدي اهتماماً بما يقول.

فإذا أردت أن تكبسهم فدعهم يخرجوا ما في صدورهم.. أتركهم يتحدثوا قليلاً .. تفهم فيهم تلك الحاجة البشرية.

إن حاجة المرء للبوح والحديث شيء يستحق التأمل، بل إن بعض الحكماء عدّ الكلام شهوة من الشهوات التي يسعى المرء إلى إشباعها.



لذا كان المنصت الجيد الذي يتقن رسم الاهتمام على حياه ويهز رأسه هزّ من فهم ووعى وأدرك خطورة ما يقال هو من أحب الأشخاص إلى القلوب، وأكثرهم قبولاً لدي شرائح الناس المختلفة.

كثر هم من يذهبون إلى الأطباء ليستمع إليهم لا ليصف لهم الدواء، وكم من امرؤ أحس ضيقاً وقلقاً حتى إذا أخرج ما بقلبه وتحدث فيما أهمه تراه قد هدأ واستراح، وكأن علته قد تبخرت مع حروف كلماته.

هل تظن أن هناك شيء قد يسعد الآخر أكثر من إصغائك له واهتمامك بما يقول؟

إن كنت تظن ذلك حقاً، فجرّب أن تقاطع الناس، لا تدعهم يقولوا شيء فما سيقولونه سخيف وأنت تعرفه من قبل، لا وقت لديك تضيعه في الاستماع إلى ثرثرتهم، وتصديع الرأس بهمومهم ومشاكلهم.

استخدم هذه الطريقة المشهورة .. وحينها أهنئك .. فستتمتع بهدوء لا مثيل له .. لأنه ببساطة لن يكون لديك أصدقاء يجاذبونك أطراف الحديث، ويشاركوك همومهم ومطالبهم !.

حتى في بيئة العمل أثبت الإنصات أن له نتائج مدهشة فلقد أظهر البحث العلمي الذي أجرى على الأشخاص الذين ثبت أنهم مفاوضون ممتازون بعض النتائج المثيرة، فهم يستمعون ضعف ما يتكلمون غالباً، وهم يستخدمون عدداً من الأساليب أو الخطط مثل: التلخيص، وتوجيه الأسئلة، كما أنهم كثيراً ما يستوضحون عادة أكثر من الأشخاص الذين هم متوسطوا الحال.

وهذه أهم الخطوات التي تساعدك كي تكون منصتاً جيداً:

1. الاستماع قبل أي شيء ..: هذا هو السر الأول والأكبر كي تكون منصتاً متميزاً. يجب عليك أن تستمع وبإخلاص لمن يحدثك، تستمع له حتى تفهمه، لا لكي تلتقط منه عثرات وزلات من بين ثنايا كلماته، استمع وأنت ترغب في فهمه.



2. انظر إلى عين محدثك: فهذا يُظهر مدى اهتمامك بما يقوله، ويُشعره بأنك مصغ له بكل جوارحك، انتبه لا تثبت عينيك عليه بجمود، ولكن تابعه بعين يظهر فيها الاهتمام والفهم.
3. قم بإشارات تدل على اهتمامك: لا تكن كالصخرة، ارسم الاهتمام على وجهك، وحاول أن تجاوب معه بشكل كامل، هز الرأس مثلاً يدل على تواصلك معه، قولك: نعم .. نعم .. أو حقاً؟ ، أو سبحان الله؟ كلها ألفاظ تدل على انتباهك لما يقول.



4. لا تقاطعه: فمقاطعتك له تعني بكل بساطة أن ما تقوله غير مهم، وأنك تعلم ما الذي يريد أن تقوله قبل أن يقوله، وتعني بكل بساطة أن يصمت ويكف عن الثرثرة، ومن أدب العرب ما نقل عن الأحنف (إن الرجل يحدثني بحديث أعرفه من قبل أن تلده أمه، فأصغي إليه حتى ينتهي منه، وأظهر له أنس أسمعه لأول مرة).
5. حثه على المواصلة: فإذا توقف عن الكلام، قل له حسنٌ وبعد.. فإذا كان قد أنهى كلامه فسيخبرك، وإن لم يكن فسيواصل كلامه، وفي الحالتين سيكون مستريحاً أنك غير منزعج بما يقول.
6. راجعه: إذا ما التبس عليك أمر، أو كانت هناك نقطة غامضة في حديث محدثك، فلا بأس من أن تطالبه بمزيد من الشرح والتوضيح، فهذا أفضل من أن تستمتع بلا فهم، أو تنصت بلا وعي.
7. لا تجهّز الرد في نفسك وأنت تستمع إليه: ولا تستعجل ردك على من يحدثك، يمكنك تأجيل الرد لمدة معينة حتى تجمع أفكارك وتصيغها بشكل جيد، واحذر الاستعجال في الرد، لأنه يوقعك في سوء الفهم.
8. واجه محدثك بجسمك: أو على الأقل بوجهك، حتى لا يشعر بأنك غير مهتم به أو تهمله.
9. بعد أن يفرغ محدثك من كلامه لخّص كلامه وأعده عليه، قل له: أفهم من كلامك كذا وكذا؟ أنت تريد أن أفعل كذا أليس كذلك؟ وإن أجابك بالنفي فاطلب منه أن يوضح أكثر.



10. قف مكان محدثك !!: ولا تفسر كلامه من وجهة نظرك أو من منظورك الشخصي، بل حاول أن تتقمص مكانه، وترى بعينيه، بهذا ستفهمه أقدر، وستفهم لما قال ما قال.

11. لا تكن لوح ثلج إن كان غاضباً !: ولا تبتسم أن كان حزيناً، حاول أن تتوافق مع حالته النفسية، لا تطالبه بتهدئة روعة إذا كان ثائراً، واحذر أن يشعر أنك تستخف بحالته النفسية.

الأناقة

أما الطعام فكل لنفسك ما اشتهيت... واجعل لباسك ما اشتهاه الناس

ورد في صحيح مسلم عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: (إن الله جميل يحب الجمال)، والجمال مطلب فطري، فالنفس تحبه والعين تألفه والروح تهفو إليه، وفي أي شكل تبدي الجمال تجده له جمهوراً من أصحاب النفوس الطيبة والفطر السليمة.

ومظهرك هو عنوانك .. فأول ما يعرفه الناس عنك هو شكلك.. فإن كان مهندماً أنيقاً استحسنوه، وإن كان فوضوياً كان لهم فيك رأياً غير مستساغ.

خاصة وأن كثير من الناس يربط ما بين ترتيب الهندام وترتيب الأفكار !! .. وفوضى الملبس وفوضى الذهن !!.

(فلا يمكن لصورة قبيحة أن توحي بالخيال الجميل أو الأفكار الكبيرة، فإن لمنظرها القبيح في النفس خيالاً أقبح، والمجتمع الذي ينطوي على صور قبيحة لا بد أن تظهر أثر هذه الصور في أفكاره وأعماله ومساعيه.. فبالذوق الجميل الذي ينطبع في فكر الفرد يجد الإنسان في نفسه نزوعاً إلى الإحسان في العمل، وتوخياً للكريم من العادات) مالك بن نبي .. مشكلة الثقافة.

وهذا الخليفة الزاهد الورع عمر بن الخطاب رضي الله عنه يقول : " إنه ليعجبني الشاب الناسك نظيف الثوب طيب الريح " .

وجمال المظهر لا يعني أبداً اللباس غالي الثمن، والعطر الثمين النادر، كلا .. فكثير ما نجد البساطة في الملبس هي سر جمال المرء وجاذبيته، وإنما أردنا بالأناقة ما يلي:

1. أن يكون الثوب متناسق الألوان .. غير غريب ولا مستنكر، وأن يناسب المجتمع الذي يتعامل معه ..
   إلبس لكل حالةٍ لِبوسَها إما نعيمها وإما بوسَها.
2. أن يكون لباس خير فلا إسراف فيه ولا كبر.
3. عدم المبالغة، فللبساطة سحرها الخاص.

4. أن يكون شعرك منسقاً ولحيتك مهذبة قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (إن اتخذت شعراً فأكرمه) قال الالباني حديث حسن.
5. تجنب التقليعات الغريبة في قصات الشعر وتربية الأظافر.
6. أن تكون رائحتك طيبة، وإذا استخدمت عطراً فتجنب الروائح الغريبة والنفاذة.

وجمال الشكل لا يغني عن جمال القلب والنفس بطبيعة الحال، ورب أشعث مدفوع بالأبواب لو أقسم على الله لأبره.

لكن الطامح في كسب قلوب الناس، المقتفى لأثر سيد الناس صلى الله عليه وسلم، يجب ان يدرك أهمية أن يكون جمال ظاهرة دلالة على جمال باطنه.

تحرَّ من الأثواب أرفعها تنل أعزَّ محلٍ ترتقي للتماسه

ولا تبغ في أمر اللباس تواضعاً فعنوان نبل المرء حسنُ لبسه.

هذا غير شيء هام يجب عدم إغفاله هو أن اللباس يؤثر في نفسية لابسه، وكم من مرة أحسسنا بالنشاط والمرح التفاؤل بسبب أناقتنا واتساق هندامنا.

إن اتباع محمد صلى الله عليه وسلم يجب أن يكونوا كالنجوم الوضاءة، ما أن تقع عليهم العين حتى ترتاح لمنظرهم، فإذا خاطبهم الناس رأوا من جمال الروح وروعة ونظافة الإسلام.

احذر الغيبة

الغيبة لها مذاق خاص تستحسنه القلوب المريضة، وتتلذذ به النفوس الخربة، وهي صفة ممقوتة شرعاً، بغيضة عرفاً، يقول حاتم الطائي رضي الله عنه (الغيبة مرعى اللئام)، فهي دليل على نقص الورع والإيمان، وإشارة إلى تمكن الشيطان من القلب.

وعلى كل من يطمح في كسب قلوب الناس أن يتورع عن تلك الصفة المذمومة، وينأ بنفسه بعيداً عن مجالس الغيبة والكلام في أعراض الناس والتلذذ بذكر عيوبهم. فالمغتاب – بخلاف توعد الله له – تجده منزوع الهيبة، فاقد الاحترام، لا يأمن الناس لسانه، ويتجنبون الحديث عن أسرارهم أو ما يهمهم أمامه.

ولسان حالهم: من اغتاب اليوم فلان أمامي، سيغتابني غداً أمام سواي.

تعريف الغيبة: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (أتدرون ما الغيبة ذكرك أخاك بما يكره إن كان فيه ما تقول فقد اغتبته وإن لم يكن فيه فقد بهته) صحيح.

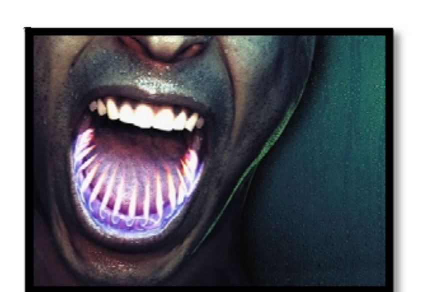
الغيبة إذن هي ذكر شيء تعلم أن أخاك يكرهه حتى وإن كان فيه.

والبهت هو قول بالباطل، كأن ترميه بما هو منه براء.



وعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أنهم ذكروا عند رسول الله صلى الله عليه وسلم رجلاً فقالوا: لا يأكل حتى يطعم ولا يرحل حتى يرحل له ، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: اغتبتوه، فقالوا: يا رسول الله إنما حدثنا بما فيه، قال: حسبك إذا ذكرت أخالك بما فيه. حسن.

ويعرفها الإمام النووي رحمه الله بقوله: ذكر المرء بما يكرهه سواء كان ذلك في بدن الشخص أو دينه أو دنياه أو نفسه أو خلقه أو خُلقه أو ماله أو والده أو ولده أو زوجه أو خادمه او ثوبه أو حركته أو طلاقته أو عبوسته أو غير ذلك مما يتعلق به سواء ذكرته باللفظ أو بالإشارة أو الرمز - الأذكار.



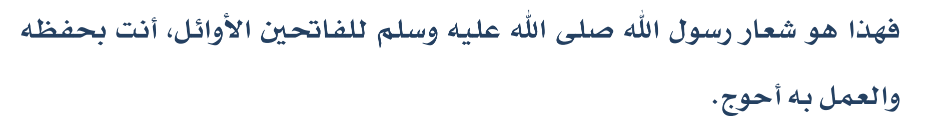
وقد تتخذ الغيبة شكلاً ملتفاً ! كأن يقول الشخص حينما يذكر نفر من الناس (الله المستعان، الله يهدينا ويهديه، الله يعافينا).

ولقد شبه ربنا جل وعلا المغتاب بآكل اللحم الميت، وهو تشبيه شديد، صعب، المقصود به تنبيه المؤمنين، وكذلك إرهاب ذوي القلوب المريضة التي تجد في ذكر عيوب الناس أنس وحلاوة.

إن من فضل الله على العباد أنه استحب ستر عيوب الخلق، ولو صدق اتصافهم بها. وما يجوز لمسلم أن يتشفى بالتشنيع على مسلم، ولو ذكره بما فيه. فصاحب الصدر السليم يأسى للآم العباد، ويشتهي لهم العافية ..

أما التلهي بسرد الفضائح وكشف المستور، وإبداء العورات، فليس مسلك المسلم الحق.

كن ميسّر .. مبشّر





فهذا هو شعار رسول الله صلى الله عليه وسلم للفاتحين الأوائل، أنت بحفظه والعمل به أحوج.

كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يرسل السرايا .. ليفتحوا القلوب .. ويُنيروا الطريق للأفئدة الحائرة، كي تنعم بالأنس بالله وكان وصيته صلى الله عليه وسلم (بشّروا ولا تنفّروا ويسّروا ولا تعسّروا).

كان صلى الله عليه وسلم يقوم الليل حتى تتفطر قدميه الشريفتين .. وكان يصل الليل ويصوم النهار، لكنه كان يعلم أن قدرة الناس تختلف فلم يأمرهم بكل ما يفعل صلى الله عليه وسلم بل كان يعامل كل شخص بما يراه مناسب له.

لقد حدث ذات يوم وأن جاءه إعرابي يسأل عن الإسلام. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: خمس صلوات في اليوم والليلة. فقال: هل علي غيرهن؟. فقال لا إلا أن تطوع .. ثم قال صلى الله عليه وسلم: وصيام شهر رمضان. فقال

الإعرابي: هل علي غيرها؟. فرد عليه المصطفى صلى الله عليه وسلم: لا إلا أن تطوع. فأدبر الرجل وهو يقول: والله لا أزيد على هذا ولا أنقص منه.

فقال الرسول صلى الله عليه وسلم: أفلح الرجل إن صدق - متفق عليه.

أين الجهاد.. والقيام.. والصدقة، لم يذكرها الرسول صلى الله عليه مسلم صراحة بل قال (إلا أن تتطوع). إنه يسير على رجل ربما كان غير قادر على إتيان الكثير من النوافل ..



موقف آخر .. فلقد حدث وأن دخل النبي صلى الله عليه وسلم المسجد فرأى حبلاً ممدوداً بين ساريتين. فقال ما هذا الحبل فقالوا لزينب تصلي فإذا فترت تعلقت به فقال النبي صلى الله عليه وسلم حلّوه ليصل أحكم نشاطه فإذا فتر فليقعد.

وهذا درس آخر .. بل وهذه حقيقة أخرى .. وهي أن التيسير في الدين هو الأصل، تقول أمّنا عائشة رضي اللهّ عنها: قال رسول الله صلى الله عليه: أحب الأعمال إلى الله أدومها وإن قل.

من كل ما سبق يظهر لنا جلياً أن من أهم علامات الشخصية السوية مبشرة لا منفرة.. ميسّرة لا معسرة. هناك أشخاص يكلمونك ساعة فيشعرونك بأن جنة الله بعيدة .. صعبة المنال .. وأننا هالكون لا محالة وهذا إدعاء على الله ورسوله.

أين هم من قوله تعالى (يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر) البقرة 185.

أما أنت أخي الكريم فبمنهج المصطفى تمسك .. فلم نرى .. ولم نسمع بحب أحد لأحد، كحب أصحاب محمد محمدا، وما كان هذا الحب من فراغ بل بسبب تلك الصفات النبيلة التي كانت تنتضح في سلوك النبي القدوة صلى الله عليه وسلم.

لا ضير أن تتشدد على نفسك .. لا ضير كذلك أن تأخذ بالعزائم .. ولكن مع عموم الناس فيسّر .. وإذا وجدت ضعيفاً فبين له الرخصة وإن لم تأخذ أنت بها .. ولا تفتي الناس بورعك.

يقول القرضاوي حفظه الله: إننا في عصر شغل الناس فيه بحياتهم الدنيا، وغلبت عليهم النزعة المادية البغيضة، وللشيطان في الناس سوق نافقة، وبضاعة رائجة، وعملاء مدربون.

ولهذا ينبغي لأهل الفتوى أن ييسروا ما استطاعوا، وأن يعرضوا على المسلم جانب الرخصة أكثر من جانب العزيمة، ترغيباً في الدين، وتثبيتاً لأقدامهم على طرقه القويم.

ويقول حفظه الله ناصحاً الدعاة: وعلينا نحن معلمي الدين أن نشحذ أسلحتنا لجهاد الشيطان ومطاردته، وننفر أتباعه من بضاعته، وإغرائهم ببضاعتنا، وجذبهم إلى سوقنا، ولن يكون ذلك أبداً بالتعنت والتزمت، والإحراج والتشديد والتعسير والتنفير.

أهمية أن تكون مبشراً:

1. لأن التبشير مطلوب ولأننا مأمورين بصفة عامة أن نبشر ولا ننفر.
2. لأن المسلمين عامة والعاملين للإسلام خاصة يمرون بمرحلة عصيبة من مراحل تاريخهم المعاصر، وتكاد تغلب في هذه المرحلة عوامل اليأس ومشاعر الإحباط، وهذا الشعور إذا استسلمت له الأنفس قتل فيها الهمم، وخدر العزائم، ودمر الطموحات.
3. لأن القوى المعادية للإسلام، تريد أن تعلن - بل قد أعلنت - على الإسلاميين حرباً نفسية، تيئسهم من الأمل في غد أفضل، والرجاء في مستقبل مشرق، وبدات حملات معسورة تحركها قلوب موتورة وتقودها أقلام مأجورة وأبواق مأمورة، تتهم وتلخبط وتشوه كل ما هو إسلامي، ولهذا كان علينا أن نقاوم هذه الحملات المعادية بسلاح مضاد.
4. لأن كثيراً من المتدينين يشيع بينهم فكر مغلوط عن (آخر الزمان) وبعبارة أخرى: عن مستقبل أقرب إلى السواد، وإن لم يكن أسود حالكاً.

لهذا كنا في حاجة إلى تجليه حقيقة (المبشرات) الغائبة عن كثيرين.

من سلوكيات المبشّر:

1. تغليب الأمل والتفاؤل.
2. تغليب جانب الرحمة والمغفرة والعفو الإلهي على جانب البطش والعقوبة والانتقام.
3. اتساع الصدور لكل الناس وإن لم يكونوا على المستوى المنشود.
4. الرفق بالإنسان إذا وقع منه خطأ، فمن شان الإنسان أن يخطئ وينسى.
5. التدرج بالناس في الدعوة والتعليم.

أخلاقك عنوانك



(سوء الخلق سيئة لا تنفع معها كثرة الحسنات وحسن الخلق حسنة لا تضر معها كثرة السيئات). يحيى بن معاذ رحمه الله.

يقول شاعرنا العربي:

وإذا أصيب القوم في أخلاقهم فأقم عليهم مأتماً وعويلا.

حسن الخلق تاج يوضع على الرأس كل مهذب عفّ اللسان، حيي الجوارح، تاج منظور لكل الناس، يبرق فيخطف لب الأشهاد، ولما لا والخلق الحسن بضاعة نادرة في هذا الزمان، وسلوك قل أن تجده وأن تسير في دنيا الناس، وتتبدى أهميته في حديث رسولنا (إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق) فنراه وقد جمع رسالته كلها في هذا الهدف الجميل (مكارم الأخلاق) ولقد عاش عليه الصلاة والسلام فما عُرف عنه سوى دماثة الخلق، وطهارة القلب، وعفة اللسان، فهو الصادق الأمين في الجاهلية، نبي الرحمة في الإسلام.

ولقد فضّل رسول الله صلى الله عليه وسلم المرء قليل العبادة حسن الأخلاق على المرء كثير العبادة سيء الخلق.

إننا كثيراً ما نجد أشخاصاً يتجنب الناس الاحتكاك بهم خوفاً من سوء أخلاقهم، فيلين لهم الناس في الكلام خوفاً من سوء أخلاقهم، فيلين لهم الناس في الكلام خوفاً من أن ينالوهم بألسنتهم، وهؤلاء هم أشر الناس عند الله، ولقد حدث أن استأذن أحدهم في الدخول على رسول الله وهو عند السيدة عائشة رضي الله عنها فقال: ائذنوا له بئس أخو العشيرة، فلما دخل ألان له بالكلام !! .

فقالت السيدة عائشة: يا رسول الله قلت الذي قلت ثم ألنت الكلام.

قال أي عائشة: إن شر الناس من تركه الناس أو ودعه الناس اتقاء فحشه.

أخي الحبيب: إن حسن الخلق مدخل لمحبة الله، واستجلاب لمحبة رسوله صلى الله عليه وسلم، وسبيلك إلى محبة الناس، ولقد بشّر رسول الله صلى الله عليه وسلم حسن الخلق بالقرب منه في الآخرة، ففي الحديث (إن أحبكم إليّ وأقربكم مني في الآخرة مجالس أحاسنكم أخلاقاً وإن أبغضكم إليّ وأبعدكم مني في الآخرة أسوؤكم أخلاقاً الثرثارون والمتفيهقون المتشدقون) صحيح.

والرجل يوم يكون صاحب ثروة طائلة من الصدق والشرف والرحمة والوفاء والعفة فإنه يطمئن إلى أن ثروته هذه ستوطئ له الأكناف، وتفتح له القلوب وتضيء له النواصي ..



وعلى العكس من ذلك فإن الأخلاق السيئة هي السموم القاتلة، والمهلكات الدامغة، والمخازي الفاضحة، والرذائل الواضحة، والخبائث المبعدة عن جوار رب العالمين، المنخرطة بصاحبها في سلك الشياطين، وهي الأبواب المفتوحة إلى نار الله تعالى الموقدة التي تطلع على الأفئدة.

إذا اردت أخي الحبيب أن تكون شخصية جذابة فاعمل دائماً على تهذيب أخلاقك، وهذا يتأنى بالنظر المستمر في بنائك الداخلي، فإننا قلما ننظر

على الداخل، لأن الانشغال بعيوب الناس، والتشهير بها، والإسقاط عليها، لم يدع لنا فرصة في تأمل بنائنا الداخلي، والأثر يقول: (طوبى لمن شغله عيبه عن عيوب الناس).

القلة فقط هي التي تنظر في ذاتها، فتصفح وتقوّم وتهذب .. القلة فقط التي تتعهد سلوكها وتنتبه إلى الشائن من أخلاقها فتُقوّم المعوج، وتُصلح الشاذ.

نقطة أخرى يجب الانتباه إليها، لأننا – وبدون قصد – نقع فيها كثيراً، وهي أن يجرنا أحد الغوغاء، ساقطي المروءة إلى مستوى أخلاقي ضحل. للأسف هذا يحدث كثيراً، ونقول بعدها في حسرة هو الذي جرّنا إلى هذا بسوء خلقه، يقولا راشد: (إننا أصحاب دعوة أيها الأخوة، ولا يجوز أن ننزل عن مستوى دعوتنا الرفيع إلى حضيض التراشق برديء الكلام، ولا يعذرنا الله إذا تركنا هذا المستوى العالي، الذي أكرمنا به بحجة أن غيرنا جرنا إليه، إذ المؤمن لا يترك درجة من درجات إيمانه بإستغواء الشيطان أو جهالة جاهل، بل من الواجد أن نقول: اللهم اغفر لنا وله، واهدنا وإياه، ولا تجعل غضبنا لنفسنا، ولا في عملنا شيئاً من أهوائنا) العوائق.



كيف أهذب أخلاقي

الأخلاق تتأتى بالتعود، وتعهد النفس، ومراقبة السلوك، وليس بالطرح المعرفي المجرد.

يقول أبو تمام: فلم أجد الأخلاق إلا تخلقاً ولم أجد الأفضال إلا تفضّلاً.

فالأخلاق ليست شيئاً يكتسب بالقراءة والكتابة، أو الخطابة والدعاية، إنها درجة تكتسب بالمعاناة الشديدة، كيف تنتقل من أدنى إلى أعلى؟ كيف تنتقل من الطراوة إلى الصلابة؟ والمرء في هذا الميدان يصنع نفسه، وهو أدرى بما يشتهيه من كسل أو بخل أو خوف ... الخ، فيرسم طريق الشفاء ومراحل الخلاص، ولا يزال يتابع السير، ويغالب العقبات حتى يبرأ من عمله.

كن صاحب ثغر بسّام

الابتسامة مفتاح القلوب ..

وقد يكون الفرق بين كلمة هينة وكلمة قاسية أن الأولى تصاحبها ابتسامة والثانية جافة لا بسمة فيها ولا انفراجة ثغر !!.

ولقد أوصانا حبيبنا صلى الله عليه وسلم بالابتسامة فقال (تبسمك في وجه أخيك صدقة).

فالبسمة سلوك إسلامي، بل هي عبادة نجني من ورائها الحسنات.

وغياب البسمة اليوم ربما يرجع إلى غيوم الكآبة التي تنتشر في سماء العالم من جراء حركة الحياة السريعة، لكنها – خاصة لنا نحن المسلمين – تعود إلى ضعف في الإيمان، وإلا فالمسلم بشوش الوجه، لا تهزمه النائبات، ولا تجبره صروف الدهر على تقطيب جبينه، أو التهجم.

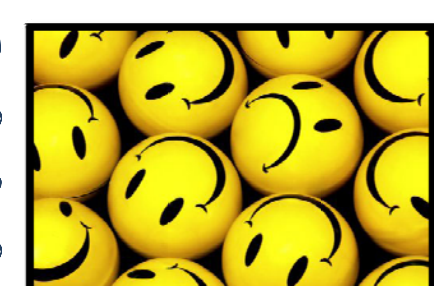
البسمة تجذب لك القلوب، انظر لحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم (إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم فليسعهم منكم بسط الوجه وحسن الخلق).

فالابتسامة صدقة .. الابتسامة معروف .. الابتسامة توطئ لك الأكناف وتفتح بيسر مغالق القلوب.

فهل الابتسامة تكلف الكثير ..؟

هل هي شاقة أو أنها تؤذي الوجه ..؟

فإذا كانت الإجابة لا كما نردد أنا وأنت، فلماذا إذن الزهد بالابتسام، والإسراف في التكشير والعبوس ..!!



الابتسامة – قارئي العزيز – لا تكلف درهماً وفي المقابل فإنها تضيء الوجه وتنشر عبقاً فريداً، وبهجة وفرحاً لا يوصف. ونحن في زهدنا عن الابتسامة نلقي بأنفسنا طواعية في بئر من الكآبة والقلق ونصنع بيننا وبين من نحب حواجز وأسوار تصعب عليه الوصول إلى قلوبنا المنهكة.

ورغم كل هذا نجد أن هناك أناس يعشقون تقطيب الجبين، وعقد الحاجب، ولهم في هذا ثلاث حجج دعونا نعرضها:

أما الحجة الأولى فهي أن التبسم ينفي الجدية الوقار:

ويرى معتنقو هذا الرأي أن العبوس والحزن دليل على النضج، وكأن البسمة خطيئة لا يجدر بالمرء إعلانها وهذا جهل شديد بطبيعة النفوس، وجهل أشد بطبيعة الدين الذي نعتنقه، فما كان التبسم أبداً منقصة من رجولة المرء، بل دلالة على رقة قلبه وعظيم نبله وما تقدم لدينا من أحاديث يفند هذا الإدعاء الكاذب، فهذا رسولنا وحبيبنا ومعلمنا يصفه رواة الحديث بأنه كان يضحك حتى تظهر نواجذه، ولقد روي عن سماك بن حرب أنه قال: قلت لجابر بن سمرة: أكنت تجالس رسول الله صلى الله عليه وسلم ؟ قال: (نعم كثيراً، كان لا يقوم من مصلاه الذي يصلي فيه الصبح حتى تطلع الشمس، فإذا طلعت قام، وكانوا يتحدثون فيأخذون في أمر الجاهلية، فيضحكون، ويبتسم) مسلم.

ولله در الإمام ابن القيم رحمه الله إذ يقول: (إن الناس ينفرون من الكثيف لو بلغ في الدين ما بلغ، ولله ما يجلب اللطف والظرف من القلوب فليس الثقلاء بخواص الأولياء،



وما ثقل أحد على القلوب الصادقين المخلصين إلا من آفة هناك، وإلا فهذه الطريق تكسو العبد حلاوة ولطافة وظرفاً، فترى الصادق فيها من أحبى الناس وألطفهم وقد زالت عنه ثقالة النفس وكدورة الطبع).

الحجة الثانية

أن الضحك يميت القلب:

واستدل معتنقو هذا الرأي بحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم (لا تكثر من الضحك، فإن كثرة الضحك تميت القلب).



ولهؤلاء أقول أن التوسط لب الفضيلة، والنهي المذكور في الحديث نهيٌ عم عدم الانضباط في سلوك معين وهو الضحك، وهذا ينطبق على كل أمور الحياة فالإسراف في الحزن والفرح والكآبة والسرور مكروه، كما أن الإسراف في المطعم والمشرب والنوم والعمل مكروه أيضاً. وهي كلها أشياء حلال في أصلها، والتوسط في كل الأمور هو الخير، ولقد عرف رب العزة جل وعلا أمة نبيه محمد صلى الله عليه وسلم بأنها أمة وسطاً. فكأن التوسط معقود به خير الأمة.

الحجة الثالثة

تقول: القلوب مهمومة والعقول مشغولة فكيف نبتسم !!.

فاجأني صاحبي بهذا السؤال رداً على سؤالي له لما لا تضحك !!، فتبسمت رغماً عني وقلت: مهلاً .. مهلاً .. ومتى خلت قلوب الكبار من المهمات، ومتى استراحت عقول المكافحين وأصحاب المثل العليا وورثة الأنبياء، إن القلوب العظيمة كما يقول الأديب خليل جبران لا يمنعها حزنها من أن تغرد مع القلوب الفرحة السعيدة، والابتسامة سكين حاد تشق به جمود الحياة وضحكتك كالندى تسقط فتزيل الغبار عن الأيام والليالي..





كان رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو المثقل بهموم أمة بأكملها يبتسم ويستعيذ من الحزن، انظر إلى الصحابة لهم في اللهو منهجاً وطريقة، بل إن أصحاب الدعوات المعاصرين والذين افترشوا السجون ليالي طوال كان لهم في البسمة سهماً وافراً وهذا الشيخ عبدالحميد كشك عليه رحمة الله مثالاً لما نقول.

فالضحك والتبسم ليس صفة القلوب الفارغة ولا يقترن بالعقول المستريحة، بل هو طبع من طبائع الشخصية السوية .. ودلالة من دلالات الرحمة والعطف.

لذا وجب أن نقول أن الابتسامة والوجه الباش أهم سهم في جعبة الشخصية الساحرة ..

فهل تستطيع أن تجعل الابتسامة من سماتك الشخصية التي تعرف بها؟.

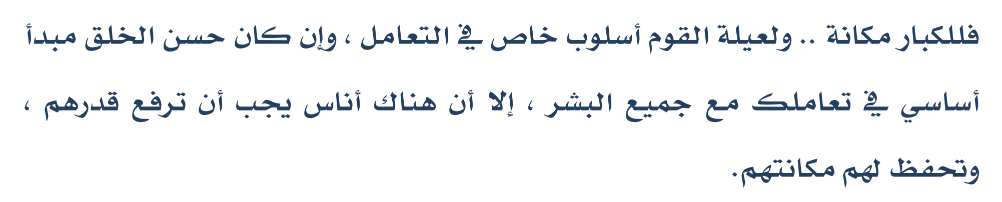
ليست المسألة صعبة، فقط استشعر حجم الحسنات التي تحصدها بابتسامتك .. والقولب التي تسعد ببشاشة وجهك، وليكن شعارك ..

ابتسم .. تكسب قلباً .. وترضي رباً ..

ولتكن حجتك قول عبدالله بن الحارث رضي الله عنه:

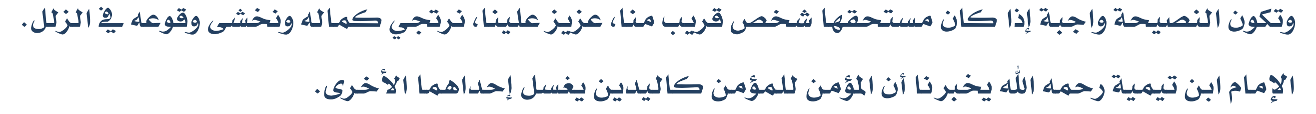
(ما رأيت أحداً أكثر تبسماً من رسول الله صلى الله عليه وسلم).





فللكبار مكانة .. ولعيلة القوم أسلوب خاص في التعامل ، وإن كان حسن الخلق مبدأ أساسي في تعاملك مع جميع البشر ، إلا أن هناك أناس يجب أن ترفع قدرهم ، وتحفظ لهم مكانتهم.

فالمسلم في قانون الإسلام شخص إيجابي مؤثر في مجتمعه ، يقوّم الاعوجاج ، وينتقد ما يراه من عيب أو خلل.



وتكون النصيحة واجبة إذا كان مستحقها شخص قريب منا، عزيز علينا، نرتجي كماله ونخشى وقوعه في الزلل.

الإمام ابن تيمية رحمه الله يخبرنا أن المؤمن للمؤمن كاليدين يغسل إحداهما الأخرى.

فإسداء النصح في دين الله فرض، ومكاشفة الغافل، وتنبيه الساهي، وتذكير الناسي من أصل دعوة الإسلام.

والمشكلة التي تواجهنا أن النصيحة غالباً ما تكون شديدة على النفس، وكثير ما يرفض الناس النصح أو النقد ، وينظر معظمهم إلى ذواتهم على أنها شيء مصون مقدس لا يجب المساس به . !

يقول أبو العلاء المعري :

سمعي موقي ، سالم فقل الصواب ولا تصح.

والمرء في تركيبه غضبٌ يهيج ، إذا نصح .

لهذا فإن المشكلة هناك إشكالية لكل من يطمح في كسب قلوب الآخرين.

وسؤال يتردد في الذهن حال رؤية خلل في شخص ما وهو : هل أنصحه .. أم لا ؟

فإن نصحنا أرضينا ربنا وربما أغضبنا المنصوح وإن كنا تاركين النصح أرضينا الناس وأغضبنا ربنا !.

فهل هناك حل وسط، وطريقة نرضي بها الله، بدون أن نغضب الناس ؟

والإجابة هي نعم إن للنقد أسس ومبادئ وآداب تستطيع أن تتبعها وتمارسها فترضي ربك دون أن تغضب أحد وهذه أهمها :

1. أذكر المحاسن أولاً:

قال تعالى (ولا تبخسوا الناس أشياءهم) الأعراف

فإذا كان المنقود مزايا فلما لا نثني عليها أولاً، وإذا كانت لها حسنات فلما لا نبرزها قبل أن نتعرض للسيئات !!

لا يجب أن نهجم على المرء هجوماً كاسحاً فنظهر سيئاته فقط، ونبينه وكأنه قد غمس في بحر الإساءة والخطأ غمساً. بل يجب أن نثني على الجانب الخير لديه ثم نتعرض وبلطف إلى الشيء محل النقد.

كما يجب أن نشعر الشخص المنقود أن هذه النقطة – محل النقد – لا تقلل أبداً من الصورة الجميلة الكلية.

وأن نقدنا له غايته أن تراه فوق النقد.

ولقد حدث وأن أراد النبي صلى الله عليه وسلم أن يلفت نظر عبدالله بن عمر رضي الله عنه إلى قيام الليل فقال لأخته السيدة حفصة رضي الله عنها (نعم الرجل عبدالله لو كان يصلي من الليل) فلما وصلت الكلمة إلى الصحابي الجليل، لم يترك قيام الليل أبداً. فانظر أخي لقول رسول الله (نعم الرجل عبدالله) ففيها ثناء وتعريف بفضل الرجل ثم بعد ذلك جاء التنبيه النبوي كأجمل ما يكون.

2. ركّز نقدك على إيجاد الحلول:

لا يكفي أن تنقض فقط، وليس من المستساغ أن تكشف العيوب وتفردها ثم لا تعطي للمنقود رأياً إيجابياً، إن تركيزك على الحل يشعر الطرف المقابل بصدق نيتك، وبرغبتك في تميزه وارتقائه.

3. حافظ على احترام الشخص ذاته:

تجنب التعليقات التي تحط من قدر الشخص المنقود، حاول أن تقول (رأيي، وجه نظري، رؤيتي) بدلاً من (من الخطأ ، ليس صحيحاً، يجب أن)، ويجب أن تعلم أخي الكريم أن كلماتنا هي السبب الأول في تقبل الطرف الآخر للنقد أو رفضه، فاختر الكلمات التي ليس فيها جرح له ولا لكرامته.

4. اجعل الطرف الآخر يشاركك عملية النقد:

قل له ما رأيك في هذا الشيء ألا ترى معي أن هذا ربما يكون أفضل؟، شيء جميل لكنك تمتلك أفضل من ذلك ألست معي؟



تلك المشاركة تجعل النقد شيئاً أشبه بالاقتراح، وتجعل تقبله أسرع وأيسر.

5. اذكر المزايا دون ذكر لكن:



لكن تنفي ما قبلها !!! والعقل الإنساني مبرمج أن ينتبه عند كلمة لكن ويستعد لسماع الرسائل السلبية، أسلفنا في النقطة الأولى يجب ذكر المحاسن أولاً وبدلاً من أن نقول لكن ونذكر النقد نستبدل الكلمة بـ (و) أو (السؤال).

مثال: مقالك رائع ما شاء الله، ألا ترى معي أن الإحصائيات الحديثة ستزيد عمقاً؟

بدلاً من: مقال جميل لكن تنقصه الإحصائيات الحديثة.

6. تخير الوقت المناسب:



هناك اوقات لا يستحب فيها النقد، كوقت الغضب، أو التوتر، أو انشغال الذهن في أمر هام، واختيار الوقت المناسب الذي تتوسم فيه قبولاً من الطرف الآخر من الأهمية بمكان، فربما ثار الشخص المنقود وهاج ليس من شدة النقد ولا بالنقد أصلاً بقدر ما هو من الوقت السيئ الذي بنقدك فيه.

7. تجنب النصيحة على الملأ:

فإنها فضيحة، فليكن نصحك له بينك وبينه. فإن النصيحة على الملأ مؤذية يقول الشافعي رحمه الله " من وعظ أخاه سراً فقد نصحه وزانه ، ومن وعظه علانية فقد فضحه وشانه ".

ونصيحة العلانية فيها استفزاز للمنصوح، وقد يفهمها على أن المقصود منها فضحه، وإظهار عيبه وخطأه، مما يجعله يغبق قلبه وأذنه عنك.



ولله در أمير الشعراء إذ يقول: آفة النصح أن يكون لحاجا ... وأذى النصح أن يكون جهاراً.



8. لا تنصح من برج عاجي:

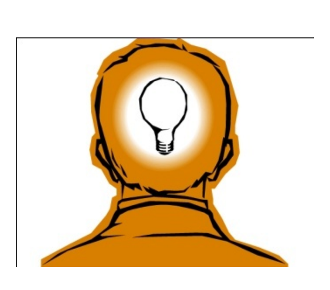
فلا تنصح باستعلاء، أو غرور، ولا تؤنب وتوبخ، فأنت لست بمأمن من الخطا، ولست فوق النقد، فليكن أسلوبك هيناً، ونصيحتك حارة صادقة، واعلم أن أسلوب النقد يقع عليه العامل الأكبر في تقبله، وكثر هم من رفضوا النقد لا لشيء إلا للإسلوب الذي استخدمه الناقد.

ويحكى أن واعظاً قال للخليفه المأمون: إني واعظك فمغلظ لك القول، فقال المأمون: مهلاً .. فإن الله قد أرسل من خير منك وهو موسى عليه السلام وأخاه هارون لمن هو شر مني وهو فرعون، وقال لهما: (فقولا له قولاً ليناً لعله يتذكر أو يخشى).

9. لا تنصح على شرط القبول منك:

وإلا أصبحت ظالم لا ناصح، وطالب طاعة لا مؤدي حقوق الأخوة.

10. قف مكان المنقود:



يجب أن تفهم مشاعره، وتقبل تصرفه، بل واشرح له لماذا فعل ما فعل، وبين له أنك لو كنت مكانه ولديك نفس المعطيات المتوفرة لديه فإنك حتماً كنت ستفعل ما فعله، فانت بذلك ترفع عن هكله العبء النفسي الذي يثقله كشخص مخطئ، وفي المثل الاسكتلندي (حينما تستطيع أن تضع قدميك في حذائي ، تستطيع أن تفهمني).

11. دعه يبرر وجهة نظره:

لا تحجر عليه، ولا تتعصب لوجه نظرك، اجعله يقول ويشرح ويبرر، واستمع له في حب وإنصاف، حتى لو أيقنت أن كلامه تبرير لن يقدم شيئاً، لا بأس أن تدعه واسمعه في هدوء، فمصادرتك لحقه في تبرير وجهة نظره هو بمثابة الحكم على المتهم بدون سماع شهادته.

وهذا مما يراه المنقود ظلماً وتجنياً منك، ويحملانه إلى الاعتقاد بأنك تريد إلصاق الأخطاء به، وقد يدفعه هذا إلى بغضك والبعد عنك

12. ليكن لك نظرة في الشخص:

هناك من يفهم مرادك ونقدك إذا لمحت، فلا تصرح له.

وهناك من يجب أن تصارحه، بل وهناك من سيجادلك، وليكن .. لكل نفس أسلوبها ولكل رجل مفتاحه.

كذلك حاذر أن تنقد الخاصة كنقد أصحابك، فأباك وأمك ومن هم في مقام مرتفع لهم أسلوب خاص جداً في التعامل ، ويجب أن يكون رصيدك من الاحترام والتأدب والروية والصبر لا محدود مع تلك الفئة، ونقدك لهم مغلف بغلاف من المودة والعطف، بل والتذلل والخنوع.

13. لا تنس أن نصحك حق لله:

فلا تتفشى .. ولا تنقد كي يقال فلان له رأي مختلف، ولا تجادل الطرف الآخر جدال عقيم، لتكن نصيحتك بالتي هي أحسن، ولسان حالك قول أحمد شوقي رحمه الله:

لا نصحي وما عليك جدالي ... آفة النصح أن يكون جدالاً.

يقول الإمام بن القيم الجوزية:

إن النصيحة إحسان إلى من تنصحه، بصورة الرحمة له، والشفقة عليه، فهو إحسان محض يصدر عن رحمة ورقة، ومراد الناصح بها: وجه الله ورضاه، والإحسان إلى خلقه، فيتلطف في بذلها غاية التلطف، ويحتمل أذي المنصوح ولائمته، ويعامله الطبيب العالم المشفق على المريض المشبع مرضاً، وهو يحتمل سوء خلقه وشراسته ونفرته، ويتلطف في وصول الدواء إليه بكل ممكن فهذا شان الناصح. وأما التأنيب فالقصد منه التعيير والإهانة، وذم من أنبه، وشتمه في صورة ناصح مشفق.

ومن الفروق بين الناصح والمؤنب أن الناصح لا يعاديك إذا لم تقبل نصيحته، قال لك: قد وقع أجري على الله، قبلت او لم تقبل، ويدعو لك بظهر الغيب، ولا يذكر عيوبك، ولا يبينها للناس، والمؤنب عكس ذلك.

وأخيراً، هناك من لا يقبل النقد، لكبر في النفس، وغرور في الطبع، وحماقة جبلت العقول عليها فلا تحزن فالرجال يعرفون حق الرجال.. ولله در الأصمعي حين قال:

إن النصائح لا تخفى مناهجها على الرجال ذوي الألباب والفهم، أما الحمقى رافضي النصيحة، فلا تعبأ بحمقهم، يكفي أن أطعت الله فيهم .. وإن لم يحفظوا لك جميل نصحهم، فلا عليك يكفيك أن الله ناصرك ومؤيدك قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (من أضى الناس بسخط الله وكّله الله إلى الناس ومن أشخط الناس برضا الله كفاه الله مؤنة الناس) صحيح.

وليكن حالك كحال نبي الله صالح عليه السلام : (فتولى عنهم وقال يا قوم لقد أبلغتكم رسالة ربس ونصحت لكم ولكن لا تُحبّون النّاصحين) الأعراف 79.